

Tinklaveikla

Kas yra tinklas?

Šios sesijos metu sužinosime, kas yra tinklų kūrimas, kaip galime rasti tinklų kūrimo galimybių ir ką daryti ir ko nedaryti, kad būtumėte teisingame kelyje.

Tinklų kūrimas – tai daryti tai, ko mama liepė niekada nedaryti. . . kalbėti su nepažįstamais.

Tai tarsi šeimininkas kažkieno vakarėlyje. Realiam lygmenyje tai yra mokymasis apie kitus žmones ir ryšių su jais paieška.



Tinklų kūrimas yra socialinė ir ekonominė verslo veikla, kurios metu verslo žmonės ir verslininkai susitinka, kad užmegztų verslo ryšius ir atpažintų, sukurtų arba pasinaudotų verslo galimybėmis, dalintųsi informacija ir ieškotų galimų partnerių įmonėms. Visą gyvenimą užmėgsite tinklų kontaktus, kurie išsivystys į santykius, įskaitant draugus, kolegas ir profesines perspektyvas. Norėdami prisijungti prie tinklo, turite eiti ten ir susitikti su žmonėmis.

Įvairių tipų tinklo renginiai

Ryšių su kitais specialistais užmezgimas yra svarbi jūsų socialinės įmonės augimo dalis. Žinodami savo srities ar pramonės žmones, galite gauti rekomendacijų ar kitų galimybių. Pirmasis žingsnis siekiant susitikti su kitais specialistais yra dalyvauti tinklų renginiuose.

Tinklo renginiai – tai galimybė profesionalų grupėms susiburti ir užmegzti ryšius. Kiekvienas renginys, kuriame dalyvaujate, gali atrodyti kitaip. Kai kurie yra

atsainiai ir suteikia žmonėms laiko pabendrauti. Kiti yra labiau struktūrizuoti ir gali apimti paskaitą ar pristatymą. Šių renginių tikslas – pramonės žmonėms plėsti savo tinklą.

Čia yra 10 tinklų įvykių, kurie gali jums padėti

1. Laimingos valandos susitikimai
2. Konkrečios pramonės šakos seminarai
3. Virtualios grupės
4. Karjeros mugės
5. Konferencijos / parodos
6. Pusryčių ar pietų susitikimai
7. Bendruomenės paslaugų grupės
8. Greitasis tinklas
9. Seminarai
10. Apskritojo stalo diskusijos

1. Laimingos valandos susitikimai

Laimingos valandos susitikimai yra atsitiktinis tinklo renginys. Dažniausiai renginio organizatoriai jūsų grupei išnuomoja dalį baro ar restorano. Laimingos valandos metu visi kviečiami išgerti gėrimų ir užkandžių bendraudami su kitais specialistais. Kadangi tai yra rami aplinka, tai yra mažas būdas asmeniškai pažinti kitus profesionalus.

2. Konkrečios pramonės šakos seminarai

Konkrečiai pramonės šakai skirto seminario metu galite sužinoti apie įvairias jūsų sričiai ar pramonei aktualias temas. Daugelis renginių organizatorių prieš seminarą planuoja laiką, per kurį galėsite pabendrauti su kitais specialistais. Paprastai bus galima mėgautis lengvais užkandžiais ir gaiviaisiais gėrimais. Seminario dalies metu pramonės ekspertas moko grupę tam tikra tema. Pavyzdžiui, jei einate į rinkodaros seminarą, galite sužinoti apie tokias temas kaip socialinės žiniasklaidos strategijos, tekstų rašymo būdai ar rinkodara el. paštu.

3. Virtualios grupės

Yra daug sektorių arba konkrečioms darbo vietoms skirtų virtualių grupių, prie kurių galite prisijungti norėdami kurti tinklus. Daugelis jų yra socialinės žiniasklaidos svetainėse ar internetiniuose forumuose. Grupė gali naudoti naujienlaiškius el.

paštu arba WhatsApp pranešimus, kad informuotų narius apie įvairius virtualaus tinklo įvykius. Įprastas virtualių susitikimų tipas yra tada, kai ekspertas pristato pristatymą internetu per vaizdo konferenciją. Renginio organizatorius taip pat gali surengti tiesioginį klausimų ir atsakymų pokalbį, kuriame galite siųsti pranešimus arba vaizdo pokalbius su kitais specialistais konkrečiais jums rūpimais klausimais.

4. Karjeros mugės

Karjeros mugės yra puikūs tinklų kūrimo renginiai žmonėms, pradedantiems savo karjerą. Daugelis kolegijų ir universitetų visus mokslo metus rengia karjeros muges, kuriose gali dalyvauti studentai. Šio renginio metu galėsite susitikti su kelių įmonių atstovais, kurie gali būti nemokami jūsų verslui. Tai galimybė jums pristatyti ir užduoti keletą klausimų apie jų įmonę. Daugelis darbdavių, turinčių darbo pasiūlymų, turi standus karjeros mugėse, o tai yra puiki galimybė atstovams pateikti savo gyvenimo aprašymą, kad jie žinotų jūsų vardą, kai kreipiatės į pareigas.

5. Konferencijos/prekybos parodos

Daugelis pramonės šakų derina konferencijas ir parodas. Iš esmės paroda yra tada, kai tam tikros pramonės įmonės gali pristatyti savo produktus ir paslaugas. Prekybos parodos dažniausiai vyksta dideliame parodų centre, kur įmonės įrengia įmonės remiamus standus. Žmonės, besidomintys šiais produktais ar paslaugomis, gali pasikalbėti su atstovais kiekvienoje stende ar parodoje, o tai yra naudingas būdas įmonėms ir jų klientams susitikti akis į akį. Kai kurios pramonės šakos prideda konferencijų dalį į parodą. Šios dalies metu svečiai gali lankyti įvairius seminarus ir pagrindines kalbas, susijusias su pramone. Daugelis šių pristatymų įskaičiuojami į tęstinio mokymosi valandas. Toks renginys profesionalams taip pat suteikia galimybę susiburti vienoje vietoje ir bendrauti vieniems su kitais.

6. Pusryčių ar pietų susitikimai

Pusryčių ar pietų metu renginio organizatorius paruošia patiekalą, kuriuo visi dalyviai galės mėgautis, kol jie susipažįsta. Šių susitikimų tikslas gali būti įvairus. Jei esate grupės narys, galite susitikti planuoti projektų ar aptarti svarbias temas. Kitu metu organizatorius gali pakviesti ką nors kalbėti renginyje. Per pusryčius ar pietus galėsite pabendrauti ir susisiekti su kolegomis profesionalais.

7. Visuomeninių paslaugų grupės

Bendruomenės paslaugų grupės yra vieta, kur savanoriai ir donoriai gali bendrauti vieni su kitais. Jei dirbate ne pelno organizacijai, galite dalyvauti tokia renginyje, kad susipažintumėte su žmonėmis, kurie remia jūsų tikslą. Taip pat savanorystė tokio pobūdžio renginyje yra puikus būdas susitikti su bendruomenės nariais ir išplėsti savo kontaktų tinklą. Tai taip pat puikus būdas atsiduoti geram tikslui.

8. Greitasis tinklas

Greitasis tinklas yra būdas profesionalams greitai užmegzti ryšius su kitais specialistais. Kaip ir greitosios pažintys, tam tikrą laiką susitinkate vienas su kitu profesionalu. Šio susitikimo metu galite prisistatyti, užduoti keletą klausimų ir pasidalinti kontaktine informacija. Renginių organizatoriai netgi gali patarti, apie ką kalbėti. Pasibaigus laikui, pereinate prie kito asmens. Daugelis kolegijų taip pat siūlo greityjų tinklų renginius, kuriuose studentai gali trumpai susitikti su pramonės profesionalais, kad gautų karjeros patarimų ir pasidalintų savo gyvenimo aprašymais.

9. Dirbtuvės

Seminarai – tai galimybė tobulinti savo įgūdžius plečiant tinklą. Dauguma seminarų yra skirti tam tikrai temai ar įgūdžiams. Seminaro metu galite žiūrėti pristatymą arba interaktyviau mokytis. Pavyzdžiui, jei eitumėte į komandos formavimo seminarą, galite dalyvauti įvairiose komandos formavimo veiklose. Taip pat kodavimo dirbtuvės galėtų būti proga dirbti su kodavimu ir gauti praktinės pagalbos iš kito specialisto.

10. Apskritojo stalo diskusijos

Apskritojo stalo diskusijos yra tada, kai nedidelė žmonių grupė susitinka aptarti ar diskutuoti tam tikrą temą. Tai puikus būdas pasidalinti savo nuomonėmis ir mintimis mokantis kitų požiūrių. Apskritojo stalo diskusijų tikslas – palengvinti pagarbius pokalbius. Kol jūs kalbate, visi susikoncentruoja ties tuo, ką jūs sakote. Kai ateina kito žmogaus eilė, nukreipiate savo dėmesį į jį. Dažnai yra gėrimas tolesniems klausimams ir baigiamoms pastaboms.

Ruošiasi tapti jo dalimi

Dalyvaudami tinklų kūrimo ar kitame profesiniame renginyje per labai trumpą laiką sutiksime daug žmonių ir norėsite prisiminti tam tikrą informaciją apie juos. Dėvėkite ką nors su kišenėmis, kad turėtumėte kur susidėti vizitines korteles.

Pasiruoškite užsirašyti pastabas į mažą sąsiuvinį arba „Blackberry“. Apsvarstykite galimybę sukurti ir atsinešti savo vizitines korteles.

Dauguma tinklų renginių apima maistą, gėrimus ir daugybę rankų paspaudimų. Apsvarstykite galimybę subalansuoti nešiojamąjį kompiuterį po lėkšte arba laikyti Blackberry kišenėje. Nenešiokite ir gėrimo, ir lėkštės vienu metu. Kad galėtumėte paspausti ranką sutiktiems žmonėms, visada turėsite laisvą bent vieną ranką.

Jūsų suknelė turi būti profesionali, aštri ir kukli.

Kaip prisijungti prie tinklo kaip profesionalas

Žinodami, kaip kurti tinklus, galite sukurti daug galimybių jūsų įmonei. Galite įgyti naujų klientų, klientų, tiekėjų arba sustiprinti savo įgūdžius dalyvaudami renginiuose su savo pramonės ar srities žmonėmis. Yra įvairių būdų prisijungti prie tinklo asmeniškai ir internetu. Verslo tinklų kūrimas yra susitikimų su kitais procesas, siekiant keistis informacija, užmegzti naujus profesinius ryšius ir užmegzti naudingus santykius. Galite susisiekti su asmeniu, kuris dirba toje pačioje srityje ar įmonėje, kuri jus domina, arba gali suteikti jums nuorodą ar klientą ateityje. Žinodami, kaip profesionaliai prisijungti prie tinklo, galėsite lengviau ir greičiau užmegzti vertingus ryšius.

Kaip sėkmingai prisijungti prie tinklo

Išmokus tinklų kūrimo pagrindus lengviau užmegzti naudingus ryšius su kitais. Nesvarbu, ar dalyvaujate verslo tinklų renginiuose asmeniškai, ar internetu, vadovaudamiesi šiais tinklų kūrimo patarimais galite padidinti pasitikėjimą:

1. Pasikalbėkite su naujais žmonėmis tinklo renginiuose.
2. Dalyvaukite naujuose renginiuose.
3. Kurkite autentiškus santykius.
4. Atsineškite įsimintiną vizitinę kortelę.
5. Būkite tikri.
6. Lik prisijungęs.
7. Padėkite kitiems savo tinkle.
8. Peržiūrėkite senesnius ryšius.
9. Raskite naujų ryšių internete.
10. Sukurkite savo tinklo grupę.

1. Pasikalbėkite su naujais žmonėmis tinklo renginiuose

Išnaudokite visus tinklo renginio privalumus ir susipažinkite su kuo daugiau naujų žmonių. Naujų kontaktų užmezgimas gali išplėsti jūsų tinklą ir padidinti jūsų galimybes gauti naują galimybę.

Kai dalyvaujate naujame renginyje, stenkitės pasveikinti penkis naujus žmones per valandą, kad galėtumėte skirti apie 10 minučių kalbėdami su kiekvienu asmeniu. Per tą laiką galite kalbėtis pagrindinėmis temomis, pvz., profesijomis ar pomėgiais, kad sužinotumėte, ar galite sukurti bendrą ryšį.

2. Dalyvaukite naujuose renginiuose

Galbūt esate linkę eiti į tokio paties tipo tinklų renginius, kuriuose jau pažįstate daugelį dalyvių. Tačiau gali būti naudinga apsilankyti kituose renginiuose, kuriuose galėsite susipažinti su naujais žmonėmis ir pajvairinti savo pomėgius. Internetu yra daug šaltinių, kuriuose galima rasti naujų tinklų renginių. Jūsų vietinė bendruomenė gali turėti socialinės žiniasklaidos puslapį, kuriame reklamuojamos įvairios šalia jūsų esančios funkcijos. Jei lankėtės koledže, gali būti universiteto absolventų svetainė, kurioje išvardyti galimi tinklų renginiai.

3. Kurti autentiškus santykius

Tinklų kūrimas dažnai apima pokalbį su skirtingais žmonėmis renginio metu. Užmegzti kelis kokybiškus ryšius gali būti naudingiau nei įsitraukti į kelis greitus pokalbius, nes didesnė tikimybė, kad ilgesnės ir prasmingesnės diskusijos metu sukursite ilgalaikį įspūdį. Jei dalyvaujate tinklo renginyje ir manote, kad galbūt pavyks užmegzti vertingą ryšį su kuo nors, pabandykite rasti bendrų tikslų ir interesus, kurie galėtų pratęsti pokalbį.

4. Atsineškite įsimintiną vizitinę kortelę

Dauguma žmonių, dalyvaujančių tinklo renginyje, atsineš vizitines korteles, kad galėtų apsieisti. Daugelis vizitinių kortelių yra tokio paties dydžio ir tos pačios spalvų schemos bei formato. Norėdami išsiskirti, galite sukurti unikalias su jūsų verslu susijusias vizitines korteles. Pavyzdžiui, jei esate fotografas, galite sukurti savo vizitines korteles taip, kad jos atrodytų kaip fotoaparatas, arba galite įtraukti savo darbų pavyzdžius ant nugaros. Kūrybiška vizitinė kortelė gali paskatinti žmones vėl susisiekti su jumis po įvykio.

5. Būkite pasitikintis savimi

Pasitikėjimas savimi tinklo renginio metu gali padėti sėkmingai pereiti prie progos ir užmegzti naudingesnius ryšius. Ruošdamiesi tinklų kūrimo renginiui, repetuokite atsakymus į dažniausiai pasitaikančius klausimus, su kuriais galite susidurti kalbėdami su naujais žmonėmis, pvz., „Papasakokite apie save“ arba „Kiek laiko dirbate šiame versle? Jei atsakymas bus paruoštas, pristatymas bus sklandus.

Renginio metu inicijuokite pokalbius su kitais, jei reikia, tvirtai paspauskite ranką, atsistokite tiesiai ir palaikykite akių kontaktą viso pokalbio metu. Šios neverbalinio bendravimo formos rodo jūsų pasitikėjimą ir gali padėti palaikyti pokalbį.

6. Palaikykite ryšį

Užmezgus naujus santykius, svarbu toliau kurti ir stiprinti pagrindą. Praėjus kelioms dienoms po tinklo renginio galite paskambinti, parašyti žinutes arba el. paštu

naujam kontaktui ir išreikšti savo malonumą susitikti su juo. Pateikite pasiūlymą susitikti su jais konkrečiu metu, kad tęstumėte pokalbį apie bendrus interesus. Pabandykite su jais susisiekti kas kelis mėnesius el. paštu atsiųsdami įdomų straipsnį arba su pramone susijusias naujienas.

7. Padėkite kitiems savo tinklo nariams

Dalis tinklų kūrimo yra pagalba jūsų ryšiams, o tai gali parodyti, kad esate dosnus ir patikimas. Gali būti, kad kontaktai atsakys už jūsų dosnumą, rekomenduodami galimybę, atitinkančią jūsų kvalifikaciją. Bendraudami su žmonėmis savo tinkle, aktyviai klausykite jų, kad nuspręstumėte, ar jiems reikia pagalbos ieškant naujo darbo ar plečiant klientų bazę. Galbūt galėsite jiems padėti, veikdami kaip nuoroda arba pateikdami samdymo vadovo ar potencialaus kliento kontaktinę informaciją.

8. Dar kartą peržiūrėkite senesnius ryšius

Kai kuriate tinklą, užmegsite įvairaus lygio santykius, pagrįstus bendrais interesais ir tikslais. Kai kuriais atvejais galite nedažnai bendrauti su žmonėmis, su kuriais nesiejate stipraus ryšio. Ryšių palaikymas yra svarbi tinklų kūrimo dalis, nes galbūt galėsite pateikti vieni kitiems vertingos pramonės informacijos, pvz., darbo pasiūlymų ar klientų rekomendacijų. Norėdami palaikyti atvirą bendravimo liniją, susisiekite su tais tinklo nariais, su kuriais nesikalbėjote kelis mėnesius. Galite paprašyti naujienų apie jų karjerą arba jei jie norėtų susitikti asmeniškai, kad vėl užmegztų ryšį.

9. Raskite naujų ryšių internete

Nors daugelis žmonių profesionaliai bendradarbiauja asmeniškai, jūs taip pat galite rasti naujų ryšių internete. Bendravimas su žmonėmis internete gali padėti sukurti didesnę ir platesnę tinklą. Jei turite profesionalų profilį socialinės žiniasklaidos platformoje, galite užsibrėžti tikslą kiekvieną savaitę pridėti penkis naujus žmones. Galite pridėti žmonių, pvz., kolegų ar asmenų, su kuriais susipažinote per asmeninius tinklo renginius. Taip pat gali būti naudinga pabandyti susisiekti su savo srities ekspertais. Jei ekspertas reguliariai skelbia turinį, galite sužinoti vertingos informacijos, kurią galėsite pritaikyti savo darbe. Jei norite užmegzti asmenišką ryšį, pabandykite nusiųsti jiems asmeninę žinutę su klausimu, susijusiu su jūsų pramone, arba komentaru apie tai, kaip žavėtės jų darbu.

10. Sudarykite savo tinklo grupę

Kai užmezgate ryšius renginyje, pabandykite pakviesti nedidelę grupę vėl susitikti vėliau. Apsvarstykite galimybę planuoti interaktyvią veiklą, kuri padėtų žmonėms jaustis patogiau kuriant pokalbį. Savo tinklų grupės sukūrimas gali padėti užmegzti glaudesnius santykius su asmenimis ir sukurti potencialių galimybių.

Tinklo darbas, ką daryti ir ko negalima

Daryk....

- Padėkokite savo tinklo partneriams ir palaikykite su jais ryšį
- Plėtokite ilgalaikius santykius, ne tik kontaktus

- Visada ieškokite būdų, kaip padėti savo tinklo žmonėms
- Nepamirškite užduoti dviejų svarbių klausimų: "Kokia jūsų istorija?" ir "Ką patartumėte man, kai svarstau apie tai, ką daryti šioje srityje?"

Ne....

- Pokalbiuose girkitės ar perdėkite tiesą
- Per daug laiko skirkite nekoncentruotam pokalbiui; vertink savo partnerio laiką
- Apkalbinėti ar netinkamai dalintis su tinklo partneriais; išlik profesionalus ir aktualus
- Leiskite savo tinklo santykiams tapti vienusiais
- Užduokite asmeninių klausimų ar klausimų apie pinigus/atlyginimą
- Net pagalvokite, ar prašysite darbo; sutelkti dėmesį į informacijos ir patarimų rinkimą
- Pamirškite padėkoti savo tinklo partneriams ir palaikyti su jais ryšį

Pratimai intravertams įveikti jų baimę kurti tinklus

Gebėjimas bendrauti yra vienas iš svarbiausių įgūdžių, kurį galite turėti šiandieniniame verslo pasaulyje. Žinoma, ne visi turi tokią išėinančią asmenybę, dėl kurios tinklų kūrimas yra antras dalykas. Ypač intravertams gali būti sunku, kai susiduria su minia nežinomų žmonių, nes jie linkę pasilikti savyje ir niekinti smulkmenas. Tačiau yra daug būdų, kaip intravertai gali panaudoti savo asmenybę savo naudai, o tai iš pradžių gali neatrodyti akivaizdu, bet galiausiai lems sėkmingus tinklų kūrimo seansus.

1. Praktikuotis ir repetuoti

Labiausiai intravertai iš mūsų turipraktikanet ir paprasčiausios sąveikos. Žinau, kad net skambindamas į piceriją turiu kelis kartus garsiai pakartoti savo užsakymą prieš iš tikrųjų rinkdamas numerį. Prieš tinklų seansą intravertams svarbu tiksliai žinoti, kaip jie prisistatys ir ką pasakys. Žinoma, nenorite atrodyti kaip robotas, bet nenorite būti sugauti darydami nepatogias pauzes ir naudodami per daug „hm“ ir „ai“.

2. Atlikite savo tyrimus

Kartu supraktikuojantis ką jūs ketinate pasakyti, intravertai taip pat turėtų ištirti žmones, su kuriais jie susitiks. Nenoriu pasakyti, kad turėtumėte juos persekioti „Facebook“ ar kitur, bet jei turite konkrečių pokalbių apie kiekvieną sutiktą asmenį, jūs tikrai gausite pranašumą. Užuoat akla dalyvaudami tinklų sesijoje, žinokite, kokias pareigas užima žmonės, kokius apdovanojimus jie laimėjo ar ką nors kita, ką apie juos galite sužinoti įmonės tinklalapyje. Vėlgi, išvengsite

nepatogių pokalbių pauzių ir negyvų dėmių, o kompaniją nustebinsite tuo, kiek jau žinote apie juos.

3. Kalbėkite trumpai ir paprastai

Taip pat nenorite, kad pokalbiai užsitęstų per ilgai. Prisistatykite, aptarkite iš anksto suplanuotus svarbius pokalbių dalykus ir pereikite prie kitos įžangos. Neleiskite pokalbiui užstrigti, nes nenorite pulti į paniką, kai pritrūksta, apie ką kalbėti. Vėlgi, nebūkite robotas, bet neleiskite suprasti, kad kruopščiai suplanavote kiekvieną žodį, kuris išeina iš jūsų lūpų. Tu nenori pasirodytinetikras, arba.

4. Sutelkite dėmesį į savo stipriąsias puses

Kaip intravertas, greičiausiai turite daugybę privalumų, kuriais niekada nesidžiaugsite. Dabar ne laikas slėpti savo įgūdžius ir gebėjimus. Darykite viską, kad iškeltumėte praėities pasiekimus ir ateities tikslus, parodydami visiems, kad turite ambicijų ir veržlumo, dėl kurių būsite įmonės turtas.

5. Atsivesk kolegą

Tai gali padėti, jei atsinešite ir darbo draugą. Galbūt jie pažįsta kai kuriuos žmones, kurie bus ten, ir suteiks jums „įsijungti“ su jais. Galbūt jūs žinote ką nors iš jų, ir jums atrodo gerai, jei galėsite susisiekti su kita taip pat. Mažų mažiausiai gali pakenkti, jei mirusiais laikais turite su kuo pasikalbėti – taip neatrodysite, kad esate visiškai vienišas ir nepasiekiamas.

6. Patrauk prie savęs kitus

Kaip ką tik minėjau, jūs norite būti prieinami. Nestovėkite kampe laukdami, kol kiti ateis pas jus, ir tikrai darykite viską, kad neatrodytumėte nuobodu ar nervinga. Jūsų kūno kalba daug pasako apie tai, kas esate kaip žmogus. Užmegzkite akių kontaktą su visais, su kuriais susiduriate, ir visą tinklo seansą šypsokitės ir linktelėkite. Kaip intravertui, tikrai sunku pakviesti žmones į savo pasaulį, bet tai būtina norint tęsti savo karjerą.

7. Atidžiai klausykite

Klausymasis yra stipri intraverto pusė, todėl pasinaudokite tuo. Įvertinkite viską, kas jums buvo pasakyta per sesiją, ir atkreipkite dėmesį, kas ką pasakė. Atkreipkite dėmesį į smulkmenas, pavyzdžiui, jei žmogus aptaria savo pomėgį tam tikram sporto kolektyvui ar muzikos žanrui. Parodydami, kad atkreipiate dėmesį į smulkmenas, pasieksite ilgą kelią.

8. Užmegzkite artimus santykius

Kadangi atidžiai klausėtės visko, ką visi pasakė, vėliau galėsite susisiekti su tais, su kuriais jaučiate bendrus ryšius. Vėlgi, tai dar viena dažno intraverto stiprybė. Nors sunku save parodyti, daug lengviau užmegzti glaudžius ryšius su tais, kurie turi bendrų pomėgių ir požiūrių. Ieškokite šių žmonių per kelias dienas po tinklo seanso ir įsitikinkite, kad jie žino, kaip vertinate jų kompaniją.

A vertical decorative bar on the left side of the page, composed of various shades of purple and green geometric shapes (triangles and polygons) arranged in a complex, overlapping pattern.

Papildoma informacija

Moterų Europos verslininkų tinklai

vardas	Svetainės URL	
WEGATE	https://www.wegate.eu/	WEgate yra internetinė platforma, kurios tikslas padėti moterims verslininkėms pradėti ir kurti savo verslą, padedant mūsų patraukliai bendruomenei ir dalijantis žiniomis. Norime suteikti jiems galimybę rasti geriausias tinklas kūrimo galimybes, patyrusių mentorystę ir augti.
AFAEMME	http://www.afaemme.org/	AFAEMME yra VIDURŽEMIO JŪROS VERSLO MOTERIŲ ASOCIACIJŲ FEDERACIJA, įkurta 2002 m. Barselonoje (Ispanija). Šiuo metu AFAEMME vienija 63 verslininkų organizacijos iš 23 Viduržemio jūros šalių. AFAEMME yra Europos Viduržemio jūros regiono verslo, lyčių lygybės projektų ir novatoriškų tyrimų koordinatorė, ji taip pat yra Europos Viduržemio jūros regiono moterų verslininkų ir verslininkų tinklų platforma ir lobis, stiprinantis lyčių lygybę ir palengvinantis moterų galimybes priimti sprendimus. - užima pozicijas ekonomikoje.
WEP	http://www.womenentrepreneurshipplatform.org/	Moterų verslumo platforma yra Europos tinklų asociacija, atstovaujanti, skatinanti, remianti ir propaguojanti moteris verslininkes visoje Europoje. WEP nuo 2015 m. yra registruota tarptautinė ne pelno organizacija, įsikūrusi Briuselyje, Belgijoje.
EUROCHAMBRES MOTERŲ TINKLAS (EWN)	https://www.eurochambres.eu/	Energingas ir reikšmingas visos Europos moterų rūmų tinklas: vieta užmegzti naujų ryšių ir gauti paramos bei įkvėpimo mūsų verslumo kelionei. EUROCHAMBERS moterų tinklo narės susiburia dalytis žiniomis, gerą patirtimi kontaktais ir pasinaudoti strategine partneryste.

Praktika / nuorodos / šaltiniai

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-networking-events>